



ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

Detonando Ventas

Desarrollo de “Soft Skills” que hacen la diferencia en el Desempeño de un Ejecutivo



HECHOS

La cuestión en ventas no es ¿Cuánto estoy ganando?, se trata de perfeccionar mis Habilidades Comerciales. ¿Cómo puedo mejorar mis resultados?, qué tan dispuesto estoy a Emprender Acciones de Mejora a nivel personal. Evaluar si cuento con el conocimiento, capacidades, habilidades y competencias para lograr mis objetivos. Reconociendo qué tan comprometido estoy con mi desarrollo profesional y con mi Empresa.

Detonando Ventas, pone en tus manos lo último en elementos de Coaching Ontológico y Mejores Prácticas para el desarrollo de competencias comerciales y Detonar Ventas.

“Total Enfoque a Tus Resultados”

9 Horas de
Entrenamiento Premium
en Formato Presencial



FECHA

MARZO 3
9:00 AM A 7:00 PM

SEDE

HERMOSILLO
HOTEL HAMPTON INN
BY HILTON





DIRIGIDO A:

Empresarios, Directores, Gerentes, Jefes, Supervisores y Vendedores con alto potencial que desean retroalimentarse, actualizarse, crecer y desarrollar sus competencias profesionales.

BENEFICIOS:

¿Para qué asistir al entrenamiento Detonando Ventas?

- Desarrollar Mayor Enfoque al Número, a los Objetivos y Resultados.
- Detonar tus Resultados y mejorar tu Facturación.
- Adquirir Hábitos Ganadores y Mejorar tus KPI's.
- Incrementar el Ticket Promedio en tu Cartera de Clientes.
- Mejorar tus Técnicas de Negociación.
- Mejorar el Seguimiento y Control en tus procesos de venta.
- Aprender a Desarrollar Presupuestos de Venta de una manera Profesional.
- Alcanzar un nivel de Gestión, Autogestión y Resultados Superiores.
- Aprender a manejar la “Agenda” y Gestionar mejor tu tiempo.
- Adquirir Técnicas y Recursos para Planificar, Organizar y Ejecutar mejor tu trabajo en campo.
- Obtener Mayor Claridad en el ¿Qué?, ¿Cómo? y ¿Para Qué?
- Comprometerte más con tus objetivos y tu desarrollo profesional.
- Trascender y Convertirte en un factor de cambio en tu Organización.
- Programa respaldado por nuestra garantía Money Back.



PROGRAMA:

Detonando Ventas, se desarrolla a lo largo de 9 horas de entrenamiento profesional impartidas de manera presencial.

LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:

1. Competencias Clave para Triunfar en la Profesión:
 - Pasión y Compromiso
 - Responsabilidad y Disciplina
 - Humildad y Determinación
 - Resiliencia y Dominio Propio
2. Objetivos, Presupuestos y Planes de Acción
3. Matriz de Desarrollo
 - Cross Selling & Up Selling
4. Evaluación, Seguimiento y Control:
Formatos y Registros
5. Manejo del Tiempo
6. Técnicas Extremas de Negociación





IMPORTANTE:

Detonando Ventas ha sido diseñado para generar un impacto de manera inmediata en las organizaciones y/o en el desempeño de los participantes, en su desarrollo los participantes detectan áreas de oportunidad y “cuellos de botella” organizacionales y personales, generando un listado de acciones y tareas que pueden implementarse de manera inmediata y/o en el mediano plazo.

¡La retroalimentación es realmente poderosa lo que permite un impacto inmediato en su desempeño!

METODOLOGÍA:

Nuestros esquemas de enseñanza/aprendizaje son personalizados, el número de participantes es limitado, lo que favorece una mayor retroalimentación e interacción con el grupo.

Programa Presencial Limitado a 45 Participantes:
Lo que Garantiza para usted comunicación en tiempo real, mayor retroalimentación, personalización e interacción con nuestro Facilitador.



EXPOSICIÓN



VIDEOS



DINÁMICAS



ANALISIS
DE CASOS



DISCUSIÓN



RETROALIMENTACIÓN





RESUMEN DEL FACILITADOR: IQ, MBA & BC Carlos Alberto Ortiz Anzo

EXTRACTO PERFIL PROFESIONAL CEO & Consultor Master Enfocando Resultados Consulting Group

Lead Consultant en más de 40 Programas de Asesoría Estratégica Implementados en Diferentes Compañías, Mercados y Giros. **Ha liderado más de 400 Programas de Entrenamiento en Áreas Comerciales y Estratégicas a lo largo del País.**

Líder, Visionario, Estratega y Gestor de Cambio, **Experto en la Formación, Desarrollo y Dirección de Equipos de Alto Desempeño.** Responsable de implementar programas de acompañamiento en campo “One to One” y “Clínicas de Venta” In House a Nivel Ejecutivo y Directivo.

Directivo con gran experiencia en Management en Áreas Comerciales, Administrativas y Operativas.

Ingeniero Químico de Profesión, Posgrado en Ingeniería de Proyectos, Posgrado en Procesos de Separación, Estudios de Maestría en Administración de Negocios (MBA) y Formación Profesional como Business Coach (BC).

Ha desempeñado funciones como Ingeniero de Servicio Técnico y Ventas, Jefe de Exportaciones, Gerente de Ventas, Gerente de Sucursal, Gerente Nacional de Ventas, Director Comercial, Director General & Consultor Profesional. Colaborando a nivel Ejecutivo, Gerencial y Directivo en empresas Multinacionales y Compañías líderes en su sector.

Titular de la Cátedra de Ventas Estratégicas en la Maestría en Inteligencia Financiera (MIF) en la ELN y Articulista Invitado en el Portal Ejecutivo Alto Nivel. **Ha Colaborado para Quimic S.A. de C.V. (Norvak), Nalcomex (Nalco Chemical Company), Macer Fepyr de México (Fepyr España), Rexcel (Desc-Kuo) entre otras Firmas Importantes.**

Miembro Honorario del Consejo de Administración en cinco organizaciones referentes en su mercado, con experiencia profesional en la Industria Alimentaría, Oleo Química, Metal Mecánica, Química, Construcción, Mueblera y Maderera y en Operaciones de Comercio Exterior a EU, Centro y Sudamérica.

Participando en Mercados de Alta Especialidad, Commodities, Productos de Consumo, Retail e Intangibles.

Experto en Alta Dirección, Management de Cuentas Clave & Venta Técnica e Industrial.





TESTIMONIALES

LA VOZ DEL CLIENTE

iCONTAMOS CON MÁS DE 1000 REFERENCIAS EN NUESTROS CANALES DIGITALES!

Te invitamos a conocer la opinión de nuestros Clientes.

<https://www.facebook.com/EnfocandoResultados/reviews/>

“ Muy Recomendables. Excelentes Profesionales, Muy Didácticos. El Programa se desarrolla con un lenguaje muy Objetivo y muy Actualizado. ¡Me ayudo Bastante!

ANTONIO NOGUEIRA

Gerente Comercial | Genus

“ ¡Extraordinaria Experiencia! No solo se trata de un curso sino de conocerte a ti mismo y descubrir tus Áreas de Oportunidad. ¡Gran Trabajo por parte del Equipo de enfocando Resultados!

DANIEL PRIETO GARZA

Director Comercial | Imporagri

“ Excelentes, ¡En Definitiva Saben lo que Hacen! ¡Lo mejor en Entrenamientos Comerciales!. Sumamente recomendables.

EMMANUEL LÓPEZ

Gerente de Operaciones | Multiservicios para Laboratorio

“ Es un entrenamiento con una metodología probada e impartida por expertos. Lo que da como resultado una Verdadera Formación en Ventas.

ALEJANDRO HERNANDEZ MARÍN

Director Comercial | Coa Dental



ALGUNOS DE NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES

Entre algunas compañías que nos han distinguido con su confianza se encuentran:





ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

800 839 0751

CONTACTO@ENFOCANDORESULTADOS.COM

WWW.ENFOCANDORESULTADOS.COM

@ENFOCANDORESULTADOS



GARANTÍA MONEY BACK

Nuestra política Comercial se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el entrenamiento no cumple con lo que se ha comprometido en el programa, la devolución de su inversión está garantizada.

**INVERSIÓN:
\$6,990 + IVA**

LA INVERSIÓN CONSIDERA

- 9 Horas de Entrenamiento Profesional
- Materiales Impresos
- Constancia de Habilidades Laborales (STPS)
- Diploma con Valor Curricular expedido por Enfocando Resultados SC
- Coffee Break y Comida en Hotel Sede
- Garantía Money Back

MÉTODOS DE PAGO

- Transferencia Interbancaria
- PayPal
- Stripe

*Consulte términos y condiciones

